



UNA PROPUESTA DE

 **EXITALIA**

DEPARTAMENTO DE EVENTOS



SOBRE NOSOTROS

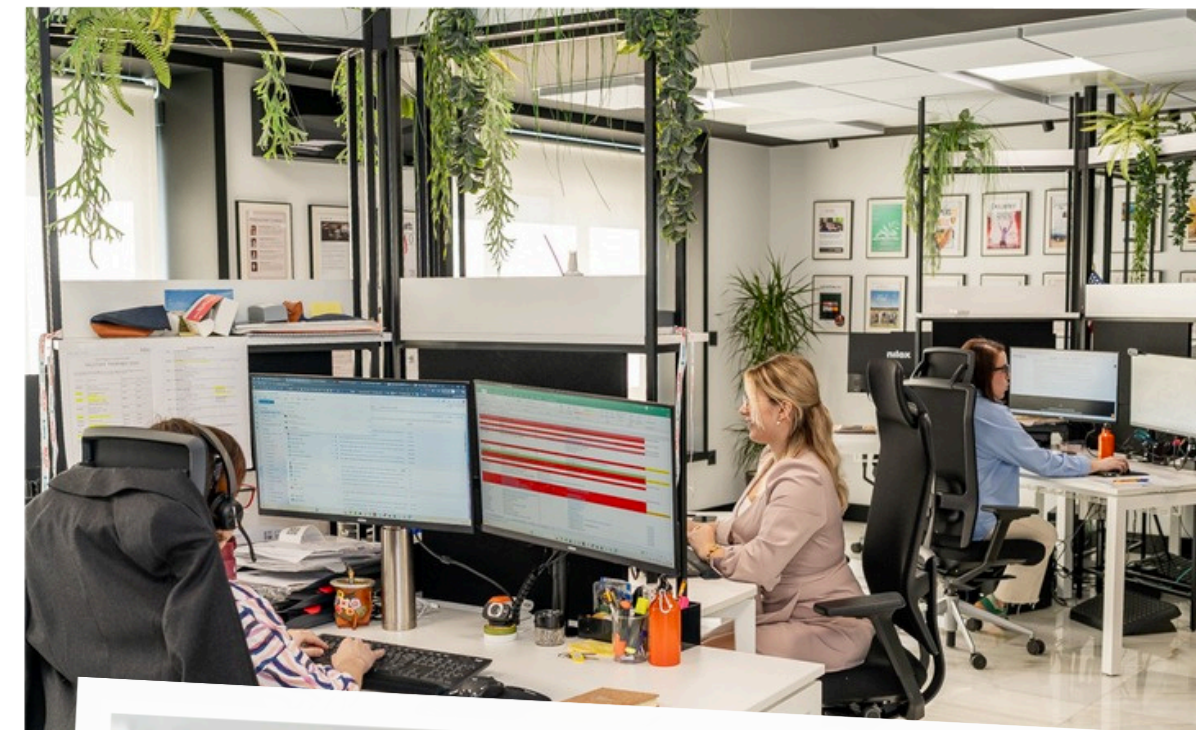
Experiencia en internacionalización del vino español

Exitalia es una consultoría estratégica internacional con más de 20 años de experiencia. Todos nuestros esfuerzos se centran en **ayudar a las bodegas, denominaciones de origen y asociaciones vitivinícolas** españolas a promocionar sus vinos en los mercados internacionales.

La estrategia, el análisis de mercado y el seguimiento de resultados son factores clave para el éxito.

Red consolidada de prescriptores en mercados estratégicos

El proyecto de Exitalia se ha basado en una relación durante años con algunos de los mejores prescriptores en USA, UK, Canadá, Suiza, Brasil, Europa... Esto nos ha permitido trabajar con prescriptores y con revistas como Wine Enthusiast, Falstaff y The Somm Journal, entre otras.



¿QUÉ OPORTUNIDADES OFRECEN NUESTROS SERVICIOS?

ISV – INTERVENCIÓN SECTORIAL VITIVINÍCOLA (ANTES OCM)

ISV* – Intervención Sectorial Vitivinícola (antes OCM*) representa una **oportunidad clave para la internacionalización** de las bodegas españolas y el posicionamiento de sus **Denominaciones de Origen** en los mercados globales. Desde Exitalia hemos acompañado a cerca de 100 bodegas en la planificación, ejecución y justificación de sus programas de promoción, combinando rigor técnico, visión estratégica y experiencia operativa.

GESTIÓN COMPLETA DEL PROGRAMA

Tramitación administrativa, coordinación del plan estratégico, elaboración del presupuesto ISV, apoyo operativo al equipo de marketing y justificación final asumiendo la carga operativa para que tu equipo se centre en su actividad comercial.

- **Gestión documental y solicitud:** Preparamos formularios, anexos, declaraciones y presupuestos presentados en tiempo y forma con relación directa con los funcionarios responsables. **Solicitud, ejecución y justificación integral del programa.**
- **Dirección y seguimiento continuo:** Contacto constante con la DO y las bodegas, control técnico y financiero.
- **Compliance y relación con la Administración:** Interlocutor único ante la Administración, respondemos requerimientos, coordinamos el expediente y preparamos la documentación justificativa.

EL RETORNO DE LA INVERSIÓN (ROI) DE NUESTROS CLIENTES ES NUESTRO OBJETIVO

METODOLOGÍA EXITALIA

En Exitalia entendemos la ISV como un proceso integral que va mucho más allá de la tramitación administrativa de una subvención. Nuestra metodología combina **visión estratégica, rigor técnico y acompañamiento constante**, asegurando que cada bodega maximice su inversión, consiga sus objetivos de promoción-comercialización y cumpla con todos los requisitos exigidos por la Administración.

FASE 1: PLANIFICACIÓN Y SOLICITUD

- Diagnóstico y evaluación de la bodega.
- Definición de estrategia por país/cliente.
- Presupuesto y gestión documental de la solicitud.

FASE 2: DIRECCIÓN Y SEGUIMIENTO

- Seguimiento integral y acompañamiento continuo.
- Controlling financiero (0 desviaciones).
- Coordinación con partners en destino.
- Relación con la Administración (Compliance).

FASE 3: CIERRE Y GARANTÍAS

- Justificación y cierre del expediente.
- Garantía de gestión documental por 5 años.

EL VALOR DIFERENCIAL DE EXITALIA



Alineación estratégica

Planes realistas y visión global alineada con los objetivos de la Denominación de Origen y las bodegas participantes



Seguridad económica

Objetivo: Retorno del 60% de la inversión sin riesgos financieros.



Compliance normativo

Relación directa con la Administración.
Anticipación a cambios y actualizaciones normativas.



Interlocutor único

Coordinación integral de todos los stakeholders (internos y externos).

TIMELINE

Duración del proyecto: ~24 meses

 **FASE 1. PLANIFICACIÓN Y SOLICITUD**

3 MESES

HASTA SEPTIEMBRE

 **FASE 2. DIRECCIÓN Y SEGUIMIENTO**

12 MESES

ENERO - DICIEMBRE

 **FASE 3. CIERRE Y GARANTÍAS**

+/- 9 MESES

ENERO - SEPTIEMBRE

**Trabajamos juntos durante aproximadamente 24 meses, y la facturación se realiza únicamente dentro de la Fase 2.*



Evento en Destino / Showroom/ Roadshow - Misión Directa

Un evento en destino es una acción promocional organizada por la Denominación de Origen, o por varias D.O. en colaboración, o por una selección de bodegas, con la coordinación integral de Exitalia, en un mercado internacional estratégico, dirigida a presentar sus vinos a profesionales clave (importadores, distribuidores, sumilleres, prensa, influencers).

Los distintos formatos (evento, showroom o roadshow) se adaptan en función de los objetivos y la escala de la acción, y se detallan a continuación.

Misión Inversa de compradores y/o Importadores

Acción orientada a resultados comerciales directos. Consiste en invitar a importadores y distribuidores cualificados para que visiten las bodegas, conozcan el portfolio y evalúen in situ su potencial. Facilita reuniones eficientes, acelera la toma de decisiones y aumenta la probabilidad de generar acuerdos en el medio plazo.

Misión Inversa de prescriptores (Viaje de prensa/ Press trip)

Una misión inversa consiste en invitar a prescriptores internacionales clave del sector del vino a visitar bodegas de una Denominación de Origen para conocer de primera mano el territorio, los proyectos, el estilo enológico y el valor diferencial colectivo de la DO.

Misión Inversa mixta (compradores, importadores, prescriptores, etc.)

Una misión inversa con perfiles mixtos, varios tipos, en función de los objetivos y necesidades.

EVENTOS



Uncorking Spain

Proyecto exclusivo de Exitalia que reúne prescriptores internacionales: periodistas, sommeliers, educadores e influencers en una experiencia premium por regiones vitivinícolas españolas, combinando visitas a bodegas, storytelling y creación de contenido.

A través de un itinerario cuidadosamente diseñado, se combinan visitas a bodegas de diferentes regiones y/o DO, encuentros con elaboradores, experiencias gastronómicas y activaciones centradas en storytelling, permitiendo transmitir de forma directa el valor diferencial de cada territorio y proyecto. Genera impacto en redes y medios especializados, reforzando la imagen del vino español a nivel global.

The SOMM Camp THE SOMM JOURNAL

Misión inversa premium en colaboración con The SOMM Journal (EE.UU.), dirigida a Master Sommelier (MS), compradores y decisores del canal HORECA de alto nivel. Reúne a 8–10 bodegas en un programa diseñado a medida, con interacción directa, experiencias en origen y fuerte amplificación en medios especializados (The SOMM Journal y The Tasting Panel).

Ofrece un excelente posicionamiento en el canal premium de EE. UU., acceso directo a los principales responsables de la toma de decisiones y una alta visibilidad en los medios.

****¿TIENES OTRO TIPO DE ACCIÓN PROMOCIONAL EN MENTE? CONSÚLTANOS Y ESTUDIAMOS CÓMO DESARROLLARLA.***

¿QUÉ ES UN “EVENTO EN DESTINO/ SHOWROOM/ ROADSHOW”?

Un evento en destino es una acción promocional de alto impacto en un mercado internacional estratégico, organizada por la Denominación de Origen, o por varias D.O. en colaboración, o por una selección de bodegas, con la coordinación integral de Exitalia, dirigida a presentar sus vinos ante profesionales clave (importadores, distribuidores, sumilleres, prensa e influencers). Se desarrolla en un entorno exclusivo, cualificado y sin ruido competitivo, permitiendo posicionar la marca, transmitir valor y generar oportunidades reales de exportación.

EVENTO EN DESTINO / SHOWROOM / ROADSHOW

La diferencia entre estos formatos radica en la escala y el enfoque operativo:

1. **Evento en destino:** formato más selectivo y conceptual, centrado en posicionamiento y construcción de marca en una localización concreta. Ejemplos: cata exclusiva, cena maridaje, presentación institucional, evento experiencial.
2. **Showroom:** formato estándar, cata walk-around, cata profesional con mesas de bodega, jornada tipo feria. Orientado a la interacción directa y eficiente con profesionales, maximizando contactos en un solo espacio, con la posible incorporación de clases magistrales u otras actividades.
3. **Roadshow:** evolución del modelo, que replica la acción en varias ciudades dentro de un mismo mercado, o incluso en distintos mercados, ampliando alcance, cobertura y volumen de contactos.



¿QUÉ ES UN “EVENTO EN DESTINO/ SHOWROOM/ ROADSHOW”?

¿Cómo lo organizamos?

1. **Definición estratégica:** selección de mercado, objetivos (comercial, posicionamiento o mixto) y perfil de asistentes.
2. **Diseño a medida:** formato adaptado (showroom, walk-around tasting, masterclass, cata dirigida, experiencia gastronómica) alineado con el posicionamiento de la D.O.o las bodegas.
3. **Convocatoria cualificada:** identificación y captación de importadores, compradores y prescriptores relevantes, garantizando calidad y afinidad con el producto.
4. **Producción integral:** gestión completa de espacio, logística, materiales, agenda y coordinación in situ.
5. **Amplificación - bajo solicitud:** activación de PR, cobertura en medios especializados, influencers y generación de contenido para maximizar visibilidad.
6. **Seguimiento y resultados:** informe detallado con contactos generados, perfil de asistentes e impacto cualitativo.
7. **Gestión ISV (OCM):** optimización y gestión integral de la ayuda para maximizar el retorno de la inversión.



Roadshow 2025 y Showroom 2026 + MasterClasses en México



DO TORO

En 2025 organizamos un roadshow en México, con acciones en Ciudad de México y Guadalajara, y en 2026 hemos consolidado la presencia con un showroom en Ciudad de México, reuniendo a 15 bodegas y a profesionales clave del sector con el objetivo de reforzar el posicionamiento de la región y generar oportunidades en este mercado estratégico.

Durante la jornada, los asistentes participaron en una masterclass técnica con el presidente del D.O. y un showroom, facilitando el contacto directo, consolidando la presencia de la DO en el mercado y el desarrollo de relaciones comerciales sólidas. La asistencia media superó los 100 participantes.

Fecha: ENERO 2025 - 2026



Evento en destino - Cena maridaje exclusiva con prescriptores



BODEGAS HISPANO SUIZAS

Este evento se tradujo en una experiencia gastronómica de alto nivel en un reconocido restaurante español galardonado en Londres, diseñado para posicionar los vinos de Hispano Suizas en un entorno selecto y de alto impacto.

El grupo invitado estuvo compuesto por perfiles de máximo nivel: integrantes del Top 100 Most Influential People in Drinks (Drinks Retailing), educadores y jueces de vino, periodistas y comunicadores especializados, así como importadores y distribuidores del país.

La acción generó el inicio de contactos comerciales, cobertura en redes sociales y la publicación de un artículo en prensa especializada (The Buyer), reforzando la visibilidad y posicionamiento de la marca en el mercado británico.

Fecha: ABRIL 2024



Showroom + Masterclass en Reino Unido

ASEBOR



Exitalia se encargó de la organización integral y coordinación de la actividad, junto con socios en situ. La acción tuvo como objetivo reforzar el posicionamiento de la D.O. Ribera del Duero en el Reino Unido y apoyar aquellas referencias con mayor potencial en el mercado.

La jornada combinó un showroom en formato walk-in tasting - con cada bodega en su propio espacio y atendida por su representante, con dos masterclass de alto nivel, ambas elaboradas con vinos de las bodegas participantes.

La primera, impartida por **Sarah Jane Evans MW** - referente en vinos españoles en Reino Unido y presidenta de los Decanter World Wine Awards y autora galardonada, bajo el título "Los rostros cambiantes de Ribera del Duero", se complementó con la intervención de un enólogo de la región, quien presentó innovaciones en viticultura y elaboración, incluyendo desarrollos orientados a la resiliencia del viñedo y la evolución del perfil enológico, reforzando el interés y la percepción de valor de la DO.

La segunda masterclass fue dirigida por **Victoria Daskal**, reconocida educadora WSET, juez DWWA y comunicadora del vino. Bajo un formato dinámico de "blind wine challenge", se compararon vinos de Ribera del Duero con referencias internacionales, generando una experiencia participativa que reforzó el posicionamiento cualitativo de la DO frente a otros orígenes.

El evento reunió a profesionales clave del sector de 70+ asistentes - importadores, distribuidores, HORECA, prensa y líderes de opinión, generando un entorno altamente cualificado para la transmisión de valor, el posicionamiento de marca y el inicio del desarrollo de oportunidades comerciales en mercado.

Fecha: OCTUBRE 2024



¿QUÉ ES UNA MISIÓN INVERSA DE COMPRADORES?

Acción comercial estratégica que invita a importadores y distribuidores internacionales seleccionados a visitar la D.O. Facilita el acceso de las bodegas a compradores reales y posiciona la región en mercados clave. La selección de compradores es totalmente estratégica, filtrando por determinadas solicitudes y preferencias.

¿Cómo lo organizamos?

1. Selección de compradores alineados con el perfil y los mercados requeridos.
2. Diseño de programa a medida: agenda estructurada con reuniones B2B, catas técnicas, visitas a bodegas y viñedo, reuniones B2B etc.
3. Logística integral y acompañamiento completo: reserva y coordinación de vuelos, hoteles, buses, etc. y acompañamiento in situ)
4. Materiales de apoyo en varios idiomas y seguimiento posterior.
5. Gestión integral de la ISV (antes OCM): optimización completa de la ayuda para maximizar el retorno.

NO ES UNA ACCIÓN DE VISIBILIDAD, ES UNA ACCIÓN DE NEGOCIO: COMPRADORES CUALIFICADOS EN DESTINO, REUNIONES EFECTIVAS Y RESULTADOS MEDIBLES.



MISIÓN INVERSA DE IMPORTADORES LATAM EN RIBERA DEL DUERO | SEPTIEMBRE 2025

🎯 Objetivo del proyecto

Desde Exitalia hemos ejecutado la Misión Inversa LATAM 2025, un proyecto estratégico impulsado por ASEBOR, con el objetivo de acercar los vinos de la DO Ribera del Duero a los mercados prioritarios de Latinoamérica y generar oportunidades de negocio reales con importadores clave de la región.

Gestión integral de la ISV (antes OCM)

Durante cuatro días, siete importadores de Colombia, Costa Rica, Ecuador y Guatemala participaron en un recorrido técnico y cultural por el territorio, combinando visitas a bodegas, catas y un showroom B2B.

Aspectos destacados de la misión:

- Selección y gestión integral de 7 importadores de alto perfil del canal profesional latinoamericano.
- Visitas presenciales a 8 bodegas representativas de la DO Ribera del Duero.
- Organización de un showroom B2B en Peñafiel, con encuentros personalizados entre bodegas e importadores.
- Inclusión de actividades culturales, como la visita al Castillo de Peñafiel, reforzando el vínculo entre patrimonio, origen y producto.

Bodegas participantes:

Bodegas participantes: Bodegas Arroyo, Valparaíso, Vega Real, Avelino Vegas, Finca Rodma, Montebaco, Casa Rojo y Vetusta.



MISIÓN INVERSA DE IMPORTADORES DE ASIA EN RIBERA DEL DUERO | JULIO 2025



🎯 Objetivo del proyecto

Desde Exitalia hemos coordinado una misión estratégica en la DO Ribera del Duero, que reunió a 12 importadores procedentes de Filipinas, Tailandia, Australia, Vietnam, India y Malasia, con el propósito de acercar el potencial exportador de los vinos de la región a los mercados emergentes de Asia-Pacífico.

Gestión integral de la ISV (antes OCM)

Durante cuatro días de actividades, los invitados participaron en un recorrido técnico-comercial por algunas de las bodegas más representativas del territorio, con el fin de generar vínculos sólidos, facilitar el entendimiento del origen y fomentar oportunidades de negocio.

Aspectos destacados de la misión:

- Participación de 10 bodegas referentes de la DO Ribera del Duero.
- Organización de visitas guiadas personalizadas, catas técnicas y encuentros gastronómicos con responsables de exportación y dirección.
- Celebración de un evento B2B con reuniones uno a uno y showroom profesional, que permitió a las bodegas presentar sus proyectos en un entorno comercial altamente cualificado.

Bodegas participantes:

Tamaral, Valparaíso, Pradorey, Bodegas Arroyo, Valduero, PINEA, Casa Rojo, Bodegas Rodero, Pago de Carraovejas y Vega Real.



¿QUÉ ES UNA MISIÓN MISIÓN INVERSA DE PRESCRIPTORES (VIAJE DE PRENSA/ PRESS TRIP)?

Es una acción estratégica de alto impacto orientada a posicionamiento y visibilidad internacional. Consiste en invitar a prescriptores clave: periodistas, críticos, sommeliers, educadores e influencers - a vivir una experiencia en origen dentro de la Denominación de Origen o asociación.

Este tipo de acción es especialmente eficaz para lograr cobertura editorial, inclusión en cartas y guías, así como notoriedad en medios digitales y redes, multiplicando el alcance de la inversión promocional. Es una herramienta para generar influencia, contenido y reputación en mercados clave.

¿Cómo lo organizamos?

1. **Selección de prescriptores** según mercado objetivo y objetivos de comunicación.
2. **Diseño de itinerario a medida:** visitas a bodegas, catas técnicas, experiencias gastronómicas y culturales, con foco en diferenciación para transmitir los valores de la bodega y crear la mejor base para que los prescriptores logren una posible cobertura en medios de comunicación y redes sociales.
3. **Logística integral:** gestión completa de vuelos, alojamientos, traslados, traducción y acompañamiento continuo.
4. **Seguimiento de impacto:** recopilación de publicaciones y alcance mediático.
5. **Gestión integral de la ISV** (antes OCM).



MISIÓN INVERSA PRESCRIPTORES D.O PENEDES | OCTUBRE 2025



@ Objetivo del proyecto

Diseñar y coordinar una misión inversa enoturística para posicionar el Penedès como destino de referencia enoturístico ante agentes estratégicos del mercado norteamericano. La acción se enfocó en mostrar la diversidad del territorio, su oferta cultural y la experiencia vitivinícola de alta calidad, conectando directamente con prescriptores clave del sector viajes y estilo de vida en EE.UU. y Canadá. Gestión integral de la ISV (antes OCM)

Aspectos destacados de la misión:

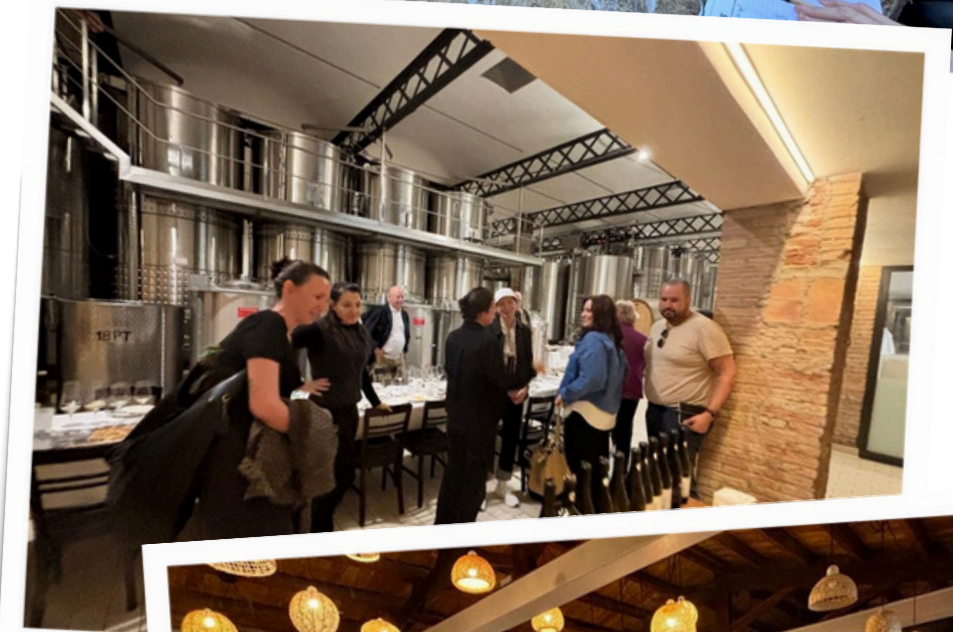
- Prescriptores invitados desde EE.UU. y Canadá:
- Medios de comunicación especializados.
- Influencers de viajes y gastronomía.
- Agencias de viaje y touroperadores con foco en enoturismo de alto nivel.

Principales actividades desarrolladas

- Recorrido integral por el territorio Penedès, explorando la oferta enoturística de forma personalizada.
- Visita a bodegas emblemáticas con catas técnicas y experiencias inmersivas.
- Actividades culturales, gastronómicas y patrimoniales, con especial atención a la identidad local y sostenibilidad.
- Reuniones B2B para facilitar futuras colaboraciones comerciales.

Bodegas participantes

Finca Espiells (Juvé & Camps), Familia Torres, Parés Baltà, Celler Credo, Sumarroca, Vins el Cep, Can Feixes, Çan Suriol, Jean Leon, Albet i Noya, Llopart, Torre del Veguer, Viladellops.



MISIÓN INVERSA DE PRESCRIPTORES DE EE.UU&CANADA PARA D.O. BIERZO | OCTUBRE 2025



🎯 Objetivo del proyecto

Organización de una misión inversa internacional para la Denominación de Origen Bierzo, enfocada en posicionamiento exterior del territorio vitivinícola y establecimiento de vínculos con prescriptoras clave de Estados Unidos y Canadá. La experiencia estuvo diseñada para mostrar la diversidad enológica del Bierzo y reforzar su proyección internacional ante mercados estratégicos.

Aspectos destacados de la misión:

Perfiles convocados cuidadosamente seleccionados y validados con la DO.:

- Lyn Archer – Reconocida prescriptora desde Estados Unidos.
- Alana Lapierre – Influencer y experta del mercado canadiense.

Principales actividades desarrolladas

- Visita a la sede del Consejo Regulador de la DO Bierzo, con introducción al territorio vitivinícola y encuentro con representantes de bodegas locales.
- Encuentros con elaboradores y visitas técnicas a viñedos y bodegas para profundizar en la tipicidad and características del Bierzo.
- Formato Speed Tasting en cena profesional, permitiendo experiencias directas y dinámicas con vinos seleccionados.

Bodegas participantes:

La misión permitió conocer en profundidad 14 bodegas del Bierzo con propuestas enológicas diversas, reforzando el relato de calidad y autenticidad del origen.

Estévez Bodegas, Casar de Burbia, Losada Vinos de Finca, Prada A Tope, Cantarina Vinos, Vinos LOF, Encima Wines, Demencia y Valdecontina.



MISIÓN INVERSA DE PRESCRIPTORES DE EE.UU. PARA D.O. CAVA | SEPTIEMBRE 2022



🎯 Objetivo del proyecto

Organización de una misión inversa dirigida a prescriptores del mercado estadounidense, cuidadosamente seleccionados en función de los intereses y objetivos comerciales de las bodegas participantes. Todos los perfiles fueron validados previamente por cada bodega.

Aspectos destacados de la misión:

Captación de 5 prescriptores clave, incluyendo algunas de las voces más influyentes del sector vinícola en EE.UU., como:

- Una de las instagramers especializadas en vino más relevantes del Reino Unido.
- La editora jefe de Gourmet Insider
- Colaboradora habitual de Wine Enthusiast.

Visita a la sede del Consejo Regulador de la D.O. Cava, con cata comentada dirigida por David Forer, Master of Wine.

- Visitas guiadas personalizadas.
- Catas técnicas.
- Comidas con responsables de las bodegas.

Bodegas participantes en el programa:

Cavas Mastinell, Vins El Cep, Rovellats, Agustí Torelló, Canals i Munné, Oriol Rossell, Caves Bertha, Pere Ventura, Parés Baltà, Vilarnau y la bodega Alta Alella.



La D.O. Cava se abre al mundo con la visita de cinco mujeres prescriptoras del vino

La D.O. Cava ha recibido la visita de cinco prescriptoras especializadas en la comunicación del vino, procedentes de Estados Unidos y Reino Unido.

Del 26 al 29 de septiembre hemos recorrido el territorio del Cava acompañadas por las interesadas expertas e influencers del vino. Un centenar de Cavas degustados, once bodegas visitadas, una cata magistral con el Master of Wine David Forer, así como un encuentro con nueve mujeres del colectivo Cava Woman han formado parte de esta misión inversa que augura explicar las últimas novedades de un futuro prometedor para el Cava en dos de sus principales mercados.

El programa de actividades ha tenido en cuenta la variedad de bodegas que forman parte de la Denominación de Origen y proporcionando una inmersión en el Cava, destacando entrañables encuentros entre las prescriptoras y cada una de las bodegas.

Sin duda las bodegas participantes han sido las que han marcado la diferencia en esta misión inversa, han abierto las puertas de sus casas y han mostrado con cariño y mucha pasión cada detalle en la elaboración de sus Cavas:

Agustí Torelló Mata; Alta Alella; Canals i Munné; Caves Bertha; Mastinell; Oriol Rossell; Parés Baltà; Pere Ventura; Rovellats; Vilarnau y Vins el Cep.



Wine & Spirits

THE GOURMET INSIDER

Forbes

THE SOMM JOURNAL

WINE ENTHUSIAST

¿QUÉ ES "UNCORKING SPAIN"?

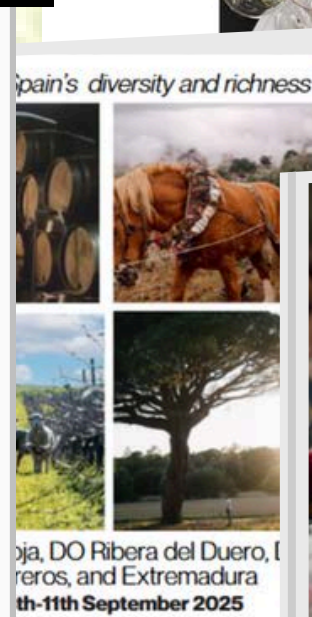
Uncorking Spain es el proyecto insignia de Exitalia para posicionar el vino español a nivel internacional a través de experiencias premium en origen. Reúne a prescriptores clave: periodistas, sommeliers, educadores e influencers en un recorrido exclusivo por distintas regiones vitivinícolas, diseñado para mostrar lo mejor de cada territorio, bodega y estilo enológico.

Las bodegas forman parte de un relato más amplio sobre el vino español, con mayor visibilidad, diferenciación y amplificación. No se limitan a una sola D.O. y tienen la capacidad de representar sus vinos de diferentes regiones.

¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE VIAJE DE PRENSA Y PROYECTO "UNCORKING SPAIN"?

- 👉 Press Trip → Acción puntual para generar cobertura y visibilidad con prescriptores seleccionados, normalmente la acción se lleva a cabo dentro de una sola D.O. o asociación.
- 👉 Uncorking Spain → Proyecto estratégico y premium para posicionamiento global, mayor impacto mediático y diferenciación, sin estar adscritos a una sola D.O., una amplia selección de bodegas.





The Buyer | Spain's dynamic wineries: tradition and avant-garde innovation

Spain's wine scene continues to surprise. It is 100 years since the DO Rioja was established carrying with it lots of prestige – but new players and bold projects are reshaping the way Spanish wine is perceived.



UNCORKING 2025 EN CIFRAS:

7 *prescriptores internacionales*

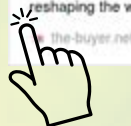
Perfiles especializados con influencia en mercados como EE. UU., Reino Unido y Europa; con perfiles complementarios – crítica, comunicación, educación y consultoría – que aportaron una mirada global al vino español

6 *bodegas participantes*

Proyectos referentes por su autenticidad, innovación y excelencia: una muestra diversa del potencial del vino español actual. Las bodegas que formaron parte: Martínez Lacuesta, Remírez de Ganuza, Pinea, Alma Carraovejas, La Cendra y Habla.

+50 *contenidos generados*

Publicaciones en medios especializados, artículos digitales, reseñas, contenidos en redes sociales y menciones posteriores derivadas del viaje.



TIPOS DE LOS PERFILES INVITADOS*

*Los nombres de los invitados y de sus respectivos lugares de trabajo se han omitido en cumplimiento de los acuerdos de confidencialidad suscritos y de la normativa vigente en materia de protección de datos (RGPD).

- 01 Escritora especializada en vino con reconocimiento internacional (MW), colaboradora en medios de referencia y con alta influencia en la crítica y educación enológica.
- 02 Escritora y comunicadora del vino, con presencia en medios especializados y plataformas digitales orientadas a la divulgación y formación.
- 03 Escritor y crítico de vino con actividad en medios especializados y participación en el análisis de mercados y tendencias del sector.
- 04 Juez internacional de vino e influencer, con fuerte presencia en redes sociales y participación en concursos y eventos del sector.
- 05 CEO y fundadora de una plataforma digital internacional de enoturismo, con impacto en la promoción de destinos y experiencias vinícolas a nivel global.
- 06 Fundadora de una bodega y un wine bar, con actividad en el desarrollo de marca y dinamización del consumo en entornos urbanos.
- 07 Escritora y crítica de vino con presencia en publicaciones internacionales de referencia y contribución al análisis del sector vitivinícola.

**Una de las historias (ejemplos) de contenido compartido en redes sociales con los nombres y las ubicaciones de las bodegas.

33 min

Samaniego

¿QUÉ ES "SOMM CAMP"?

En colaboración con The SOMM Journal (EE.UU.), organizamos una misión inversa de alto nivel con un grupo de 10 Master Sommeliers, responsables de compras de alto nivel para experimentar el terroir, bodegas y cultura durante 4 días. La idea sería comenzar con una cena de recepción, continuando con dos días completos de inmersión (seminarios, catas de vinos, visitas a las bodegas, viñedos, etc.).

Además, una persona editora de la revista SOMM Journal se unirá al evento para documentar y hacer un resumen del viaje.

The SOMM Journal, es una revista bimensual, escrita por y para profesionales de la industria del vino, así como para todo aquel que desee conocer más sobre el sector, constituyendo una guía de referencia tanto para sumilleres como para importadores y distribuidores.

El proyecto es el resultado de una colaboración con Exitalia y la primera edición se celebró por primera vez en Ribera del Duero.

Anteriormente, el evento ha tenido lugar en países como Francia, Italia, Portugal y Estados Unidos, entre otros.

Objetivo: Posicionar los vinos en el segmento premium y facilitar su introducción en las cartas de vinos de restaurantes y cadenas de alta gama, junto con una amplia cobertura mediática.





SOMM CAMP 2024 RIBERA DEL DUERO EN CIFRAS

10 *Master Sommeliers de Estados Unidos*

Los expertos más influyentes en el mundo del vino, responsables de seleccionar, recomendar y comprar etiquetas en los mejores restaurantes y clubes privados

9 *bodegas emblemáticas*

Una inmersión en la Ribera del Duero a través de sus productores más emblemáticos, referentes en tradición, innovación y calidad.

65k *lectores* THE SOMM JOURNAL

Cobertura en una de las revistas más influyentes del sector en EE.UU leída por sommeliers, importadores y compradores de los restaurantes y hoteles más prestigiosos.

Lars Leicht *editor* THE SOMM JOURNAL

El evento con con la presencia del editor y vicepresidente de Educación en The SOMM Journal. Una de las figuras más influyentes en la educación sobre vinos en EE.UU., con acceso a una amplia audiencia profesional a través de una de las publicaciones más importantes del sector.

SOMM CAMP 2024

TIPOS DE LOS PERFILES INVITADOS*

TODOS LOS INVITADOS SON MASTER SOMMELIERS

El título de Master Sommelier es la máxima certificación en sumillería, otorgada por el Court of Master Sommeliers tras superar un exigente proceso de exámenes teóricos, cata a ciegas y servicio profesional. Es una distinción alcanzada por un número muy limitado de profesionales a nivel mundial.

*Los nombres de los invitados y de sus respectivos lugares de trabajo se han omitido en cumplimiento de los acuerdos de confidencialidad suscritos y de la normativa vigente en materia de protección de datos (RGPD).



- Directora de educación en vinos en una institución formativa especializada en cultura del vino y importadora de vinos en Los Ángeles, California.
- Director de vinos y sommelier principal en un grupo de restauración de alta gama en Newport Beach, California.
- Socio director y responsable de bebidas en un grupo gastronómico innovador en Denver, Colorado.
- Sommelier en un restaurante steakhouse de prestigio en Washington, D.C.
- Director de vinos y sommelier de sala en varios establecimientos gastronómicos en Birmingham, Alabama.
- Director corporativo de bebidas en una cadena hotelera de lujo en Naples, Florida.
- Directora de vinos en una red de restaurantes en Chicago, Illinois.
- Director de vinos en un resort de alta gama en Mount Airy, Carolina del Norte.
- Director corporativo de bebidas en un grupo de restauración en Nueva York, Nueva York.
- Propietaria de un restaurante en Denver, Colorado.

LA IMPORTANCIA DE CONTAR CON LOS SERVICIOS DE UNA COMPAÑÍA COMO EXITALIA

Experiencia. Tras cerca de 20 años trabajando en el mercado del vino en terceros países nos hemos enfrentado a casi todo.

Conocimiento. La experiencia nos ha proporcionado también un gran conocimiento de los mercados a los que nuestros clientes se dirigen. Estamos al día de lo que sucede en cada uno de nuestros mercados para ser capaces de prever en lugar de reaccionar.

Contactos. Gracias a todas las actividades y acciones realizadas contamos con una base de contactos en los principales países objetivo. Esto nos permite facilitar contactos "a medida" en función de las bodegas o de los vinos.

Éxitos. Sabemos lo que funciona porque ya lo hemos hecho.

Fracasos. También sabemos lo que no funciona. La mejor forma de aprender.

Foco. Nos enfocamos en lo que realmente sabemos hacer y en lo que somos expertos.

Equipo. Somos más de 30 personas especializadas en el mundo del vino en terceros países y de la exportación. Cada uno de nosotros cuenta con un background y unos conocimientos específicos diferentes para conseguir una aproximación global al mercado.

Colaboración. Nos sentimos parte de nuestros clientes. Nos gusta pensar que somos mucho más que un proveedor, por lo que nos comprometemos con el proyecto incluso más que si fuese nuestro, convirtiendo nuestros objetivos en el éxito del cliente.

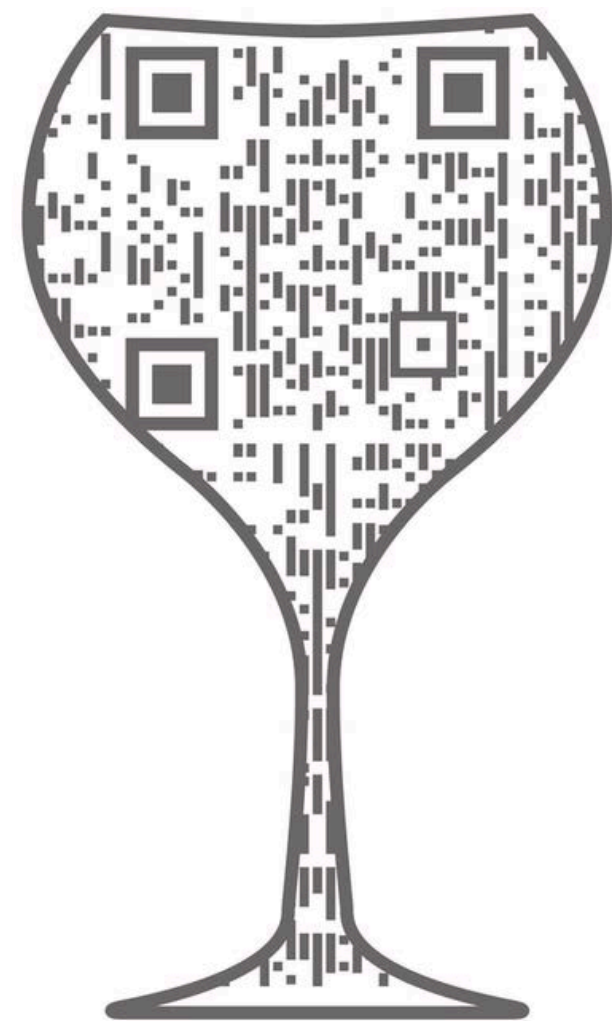
Tranquilidad. Nos encargamos de todo para que vosotros no tengáis que hacerlo.

Soluciones rápidas y eficientes. La suma de todo lo anterior nos permite ofrecer un gran valor añadido y una adaptabilidad a cualquier situación.

CONTACTO

¿Dónde estamos?

**Calle Marqués de Molins 6, 1º
02001 ALBACETE**



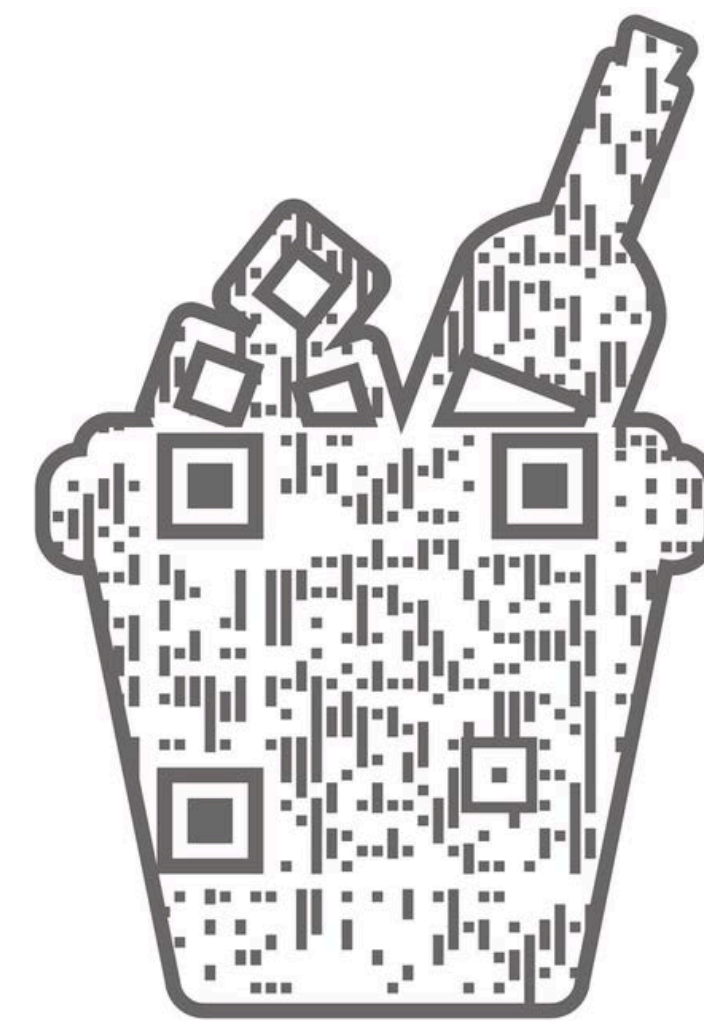
Puedes contactar con:

Felipe Cuenca: felipe.cuenca@exitalia.com

Teléfono: +34 690 174 054

Visita nuestra web

www.exitalia.com



NUESTRA MEJOR CARTA DE PRESENTACIÓN SON LOS ÉXITOS DE NUESTROS CLIENTES



LA GARANTÍA DE TU ÉXITO ESTÁ AVALADA POR LA PROFESIONALIDAD DE NUESTROS CONSULTORES



